

El gran premio



Un sueldo de 30,000 pesos
Durante un año.

Es una iniciativa para shopping
centers muy simple qué es los
locales adheridos con cada

compra se dio un cupón el cual se refieren a los datos de la persona o el cliente comprador y lo más importante que hay personas con la necesidad de tener un sueldo todos los meses y que te golpeen la puerta y para cobrarlo esto también se puede dar por ventas online entonces los comercios adheridos a esta propuesta van a hacer un descuento por supuesto cupón participante y el dinero cobrado con los testimonios de las personas beneficiadas y esto se dará una vez por mes. Los cupones van a sorteo con la última quiniela del mes y ese número es el ganador y la ventaja va a ser que cada vez más locales van a querer implementar este servicio y van a

poner el precio que deseen con descuento por supuesto y entre todos van a beneficiar un ganador o ganadora qué es su testimonio por WhatsApp para una radio de cómo vivir la experiencia y ahí se saca el marketing y la publicidad del juego.

Entonces se pueden hacer fiestas de los electrodomésticos de las telas de las ropas el cliente compra con descuentos lo cual se le da un cupón y entre todos es sorteado uno por mes lo que acercaría al público al lugar en donde se esté realizando la promoción. Se me ocurrió la promoción del sueldo porque lo que quiere todo el mundo es que

le golpeen la puerta de la casa y le den plata y eso es lo que se va a hacer. Siempre tenemos algún familiar que nos gusta hacer una compra y nos puede regenerar el cupón a nuestro nombre y esa causa está favoreciendo aún más las ventas. Facilitamos el pago en los locales adheridos o los comerciantes con tarjetas o todos los métodos de pago y luego al final del mes con este método se divide en un porcentaje para llegar a los \$30,000 entre todos este podrá cobrar también con todas las tarjetas adheridas. Por supuesto que el sueldo tiene que ir subiendo y pretende ser un negocio clásico y popular lo que tiene diferente es que uno cuando

apuesta está comprando y con descuentos y tiene la posibilidad de cobrar ese suelo por mes y qué mes a mes se va renovando y lo de tienen que aportar los locales adheridos es la multiplicación de $30,000 * 12$ y el resultado dividirlo entre todos los comerciantes que lo único que van a pagar y que incluso como usted se sabe puede ir se ha puesto en el precio cómo se hace una liquidación cualquiera. Es una propuesta que no tiene límite alto de compra sino que participan tanto a una persona o un diente que compre por poner un ejemplo un juego de lápices a un auto 0 km.

Para hacer este negocio es imprescindible el apoyo artístico para que sea siempre un ambiente efectivo y festivo en lo cual el cliente o los clientes se sienta muy cómodos y felices de estar comprando.